

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

## هشدار سازمان حمایت به متقاضیان پیش خرید خودرو



سازمان حمایت مصرف کنندگان و تولیدکنندگان تاکید کرد که مصرف کنندگان از شرکت های پیش فروش کننده خودرو که فاقد نمایندگی رسمی و مجوز پیش فروش از وزارت صنعت، معدن و تجارت...

۷



## طراحی کمپین تبلیغات سیاسی

اجرای رجیستری موبایل از تیرماه

## حذف گوشی های قاچاق از شبکه مخابراتی

۱۵

وعده کارشناسی وزیر اقتصاد به مردم و اهالی کسب و کار:

# ۱۳۹۶ سال رونق کسب و کار

۴



انتخابات



بخش مستند نامزدهای دوازدهمین دوره انتخابات ریاست جمهوری از امروز آغاز می شود

۸



آپد تو انتم ایم لطف خدا بوده است

## خدمات بانک پاسارگاد ارزش افزوده ای بر معاملات تجارت خارجی شما



بانک پاسارگاد مفتخر است در استمرار خدمات بانکی منم ثمر در اقتصاد ملی، خدمات ارزی و مشاوره ای خود در حوزه معاملات تجارت خارجی را خاطر نشان نماید:

- ارزیابی ریسک معاملات و ارائه راه کارهای اجرایی اطمینان بخش در حوزه صادرات کالا و خدمات فنی و تخصصی
- تامین مالی صادرات قبل و بعد از صادرات، در چارچوب ابزارهای متداول پرداخت بانکی بین المللی
- صدور انواع ضمانتنامه های ارزی در حوزه صادرات خدمات فنی و مهندسی و پذیرش ضمانتنامه های ارزی
- گشایش انواع اعتبارات اسنادی دیداری و مدت دار
- ارائه خدمات انواع حواله های ارزی وارده و صادره
- افتتاح حساب های ارزی و خرید و فروش ارز

بسم الله الرحمن الرحيم

از همه بالاتر این است که انسان خودش را اصلاح کند در ماه رمضان، ما محتاج به اصلاح هستیم. صحیفه امام، ج ۱۸، ص ۴۸۰

با عنایت به اینکه بیست و هشتمین سالگرد ارتحال ملکوتی امام عظیم الشان مصادف با ایام ماه مبارک رمضان می باشد، بر حسب تصمیم ستاد مرکزی بزرگداشت امام خمینی (س) مراسم ویژه روز ۱۴ خرداد امسال در ساعات نزدیک به افطار در حرم مطهر برگزار می گردد و در پایان مراسم نیز کلیه زائران عزیز و شرکت کنندگان میهمان سفره افطار ستاد بزرگداشت می باشند. لذا از عموم مردم شریف ایران و صاحب نظران درخواست می شود نظرات و پیشنهادات فرهنگی، تبلیغی و اجرایی خود را برای مراسم ویژه حرم مطهر و نیز برگزاری مراسم استان ها و شهرستان ها که به دلیل شرایط ماه مبارک رمضان موفق به حضور در حرم مطهر نمی باشند، به ستاد مرکزی بزرگداشت ارسال فرمایند.

آدرس: تهران - خ شهید باهنر - خ یاسر - کوچه شهید حسینی کیا - پلاک ۷۳  
روابط عمومی ستاد مرکزی بزرگداشت حضرت امام خمینی (س)  
تلفن: ۰۲۱-۲۶۱۱۹۸۳۰ - ۲۶۱۱۹۸۳۲  
پست الکترونیک: news@jamaran.ir  
پرتال امام خمینی: www.imam-khomeini.ir  
پایگاه اطلاع رسانی: www.jamaran.ir

ستاد مرکزی بزرگداشت امام خمینی (س)  
م.الف ۳۴۷

















گفت‌وگویی «فرصت امروز» با بهزاد حسین عباسی، مدرس و مشاور مدیریت

## اشتغال‌زایی و رونق کسب‌وکار از کانال شورای شهر

شورای شهر نهادی است که نقطه عطفی در مدیریت محلی کشور محسوب می‌شود به طوری که می‌تواند در اموری همچون تحلیل کسب‌وکارها به‌عنوان بانی عمل کند و با ارائه طرح‌های مناسب در خروج از رکود اقتصادی کشور و رونق کسب‌وکارها نقش مهمی داشته باشد. این در حالی است که با نزدیک شدن به انتخابات ریاست‌جمهوری، انتخابات شورای شهر را نیز پیش رو داریم و این موضوع با توجه به مشکلات اشتغال در کشور اهمیت ویژه‌ای پیدا کرده است. از این رو «فرصت امروز» در گفت‌وگویی با بهزاد حسین عباسی، مدرس و مشاور مدیریت و فعال در زمینه‌های تصمیم‌گیری‌های شهری و کسب‌وکار با سابقه بیش از ۱۷۰۰ مشاوره خروج از ورشکستگی، به بررسی نقش شوراها...

رئیس اتاق بازرگانی:

موظف به اعتلای فضای کسب‌وکار هستیم

۱۳

نقش کارکنان در داستان سرایی برندها

۱۲

۱۲۴ میلیون دلار سرمایه‌گذاری هوندا برای تونل باد

۱۳



بررسی شیوه جدید کمپین‌های تبلیغاتی بزرگ

## روند تفسیر معکوس

۱۰

فرصت کسب‌وکار

بازاریابی و فروش

مدیریت کسب‌وکار

درآمد روزانه ۱۵ میلیونی  
در کلینیک‌های دندانپزشکی

۱۳

ارتباط هارمونیک با مشتری

۱۱

اهمیت ظاهر و لباس مناسب  
در محل کار

۱۲



کانال رسمی «فرصت امروز» در تلگرام

Telegram.me/ForsatEmrooz

### آگهی مناقصه عمومی نوبت دوم



**شهرداری ارومیه** در نظر دارد با استناد ماده پنج آئین نامه معاملاتی و اعتبار مصوب سال ۹۶، نسبت به واگذاری اجرای عملیات جدولگذاری با تخریب و بدون تخریب در سطح شهرداری منطقه یک را برابر شرایط خصوصی، مشخصات فنی، برآورد اولیه، نقشه‌های اجرایی و اسناد منضم به مدارک مناقصه با مبلغ اولیه ۳/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (سه میلیارد ریال) براساس فهرست بهاء راه و باند سال ۹۵ و با ضریب منطقه ای ۱/۰۵ و ضریب بالاسری ۱/۲۰ با تجهیز کارگاه بصورت مقطوع و با اعمال تعدیل براساس بخشنامه‌های معاونت برنامه ریزی استانداری در مدت ۶ ماه شمسی توسط پیمانکاران مجاز تشخیص صلاحیت شده و دارای ظرفیت سازمان مدیریت و برنامه ریزی اقدام نماید. از پیمانکاران واجد شرایط در رشته راه و ترابری که مایل به همکاری هستند درخواست میشود جهت کسب اطلاعات بیشتر و دریافت اسناد مناقصه همه روزه تا آخر وقت اداری روز یکشنبه مورخه ۹۶/۲/۱۷ به امور قراردادهای شهرداری منطقه یک واقع در خیابان سربازان گمنام و یا به سایت شهرداری به آدرس [www.urmia.ir](http://www.urmia.ir) مراجعه فرمایند.

حضرت پور-شهردار ارومیه

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۲/۱۶  
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۲/۱۲

### آگهی فراخوان مناقصه عمومی نوبت دوم با ارزیابی کیفی



**شرکت سهامی آب منطقه‌ای هرمزگان** در نظر دارد عملیات اجرایی لوله گذاری قطعه چهارم به طول ۷ کیلومتر، خرید و نصب شیرآلات و اتصالات و مصالح پوشش - طرح نوسازی خط اول آبرسانی بندرعباس از میناب را با شرایط ذیل از طریق مناقصه عمومی یک مرحله ای به پیمانکار واجد صلاحیت واگذار نماید. لذا از شرکتهای دارای صلاحیت لازم دعوت می‌شود تا تاریخ درج این آگهی در ساعت های اداری و حداکثر تا مورخ ۹۶/۲/۲۰ ضمن اعلام آمادگی کتبی، جهت دریافت اسناد ارزیابی کیفی و اسناد مناقصه به دفتر قراردادهای این شرکت به نشانی بندرعباس - بلوار امام خمینی (ره) - شرکت سهامی آب منطقه‌ای هرمزگان - شماره تماس: ۰۷۶-۳۳۳۳۴۱۱-۱۵ مراجعه نمایند. ۱- دستگاه مناقصه گز: شرکت سهامی آب منطقه‌ای هرمزگان ۲- مشاور: شرکت مهندسی مشاور مهتاب فنی ۳- شرح مختصر عملیات: عملیات اجرایی لوله گذاری قطعه چهارم به طول ۷ کیلومتر، خرید و نصب شیرآلات و اتصالات و مصالح پوشش ۴- محل اجرای پروژه: استان هرمزگان، مجاورت جاده میناب- بندرعباس ۵- مدت زمان اجرای کار: ۱۲ ماه ۶- برآورد هزینه اجرا کار: حدوداً ۱۱۸۰۵۷۳۶۳۶۳۶ ریال براساس فهرست بهای رشته خطوط انتقال آب سال ۱۳۹۶ ۷- رشته و پایه پیمانکار: رشته آب - دارای حداقل پایه (۲) ۸- مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: مبلغ ۲۳۰۰۰۰۰۰۰ ریال است که باید به صورت ضمانت نامه بانکی و یا واریز وجه نقد همراه با سایر اسناد مناقصه در پاکت (الف) به دستگاه مناقصه گز تسلیم شود. مدت اعتبار تضمین فوق باید حداقل سه ماه پس از تاریخ افتتاح پیشنهادها بوده و برای سه ماه دیگر نیز قابل تمدید باشد و علاوه بر آن ضمانت نامه های بانکی باید طبق فرم های مورد قبول در اسناد مناقصه تنظیم شود. ۹- تاریخ: مهلت: مبلغ و محل دریافت اسناد ارزیابی کیفی مناقصه گران و اسناد مناقصه: واجدین شرایط می‌توانند ضمن واریز مبلغ ۳۵۰۰۰۰۰۰ ریال به شماره حساب سپا ۱۰- تاریخ: مهلت و محل تحویل اسناد ارزیابی کیفی مناقصه گران و اسناد مناقصه: مناقصه گران پس از دریافت و مطالعه اسناد ارزیابی و اسناد مناقصه تا آخر وقت اداری روز سه شنبه مورخ ۹۶/۲/۲۲ اسناد مربوطه را تکمیل و در پاکت لاک و مهر شده به دبیرخانه محرمانه اداره خراست دستگاه مناقصه گز تحویل و رسید دریافت دارند. ۱۱- تاریخ بازگشایی پیشنهادات پیشنهادت واصله پس از ارزیابی کیفی مناقصه گران راس ساعت ۱۰ صبح مورخ ۹۶/۲/۲۷ بازگشایی خواهد شد. حضور یک نفر نماینده از طرف هر یک از پیشنهاد دهندگان با ارائه معرفی نامه معتبر، در جلسه افتتاح پیشنهادهای قیمت آزاد است. ۱۲- محل نامین اعتبار: اعتبارات عمرانی ۱۳- سایت های منتشر کننده آگهی: [www.hrrw.ir](http://www.hrrw.ir)، [iets.mporg.ir](http://iets.mporg.ir) ۱۴- به پیشنهادهای فاقد سیرده، سیرده مخدوش، سیرده کمتر از میزان مقرر، چک شخصی و نظایر آن و یا فاقد امضاء، مشروط، مخدوش و پیشنهادهایی که پس از مهلت مقرر ارسال شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد. ۱۵- هزینه درج آگهی ها به عهده برنده مناقصه می باشد.

روابط عمومی شرکت سهامی آب منطقه‌ای هرمزگان

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۲/۱۸  
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۲/۱۲

۴۶۱

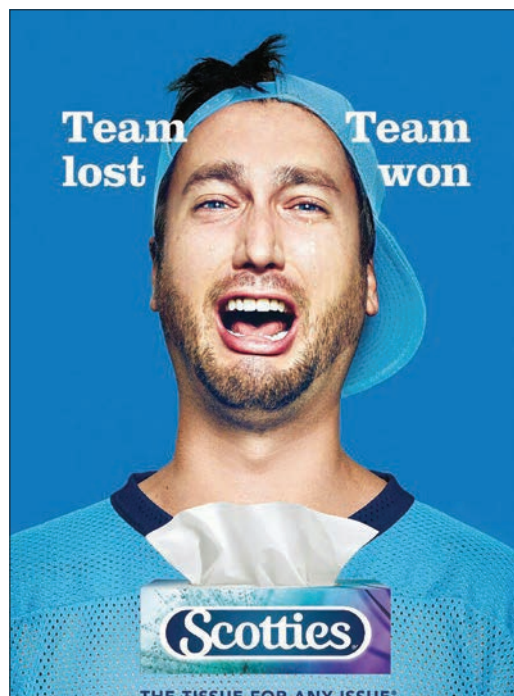


فرصت خرید هوشمندانه

[www.offan.ir](http://www.offan.ir)

بررسی شیوه جدید کمپین‌های تبلیغاتی بزرگ

# روند تفسیر معکوس



آن دست به گریبان است، بحث چگونگی همراستا بودن تبلیغات و استراتژی تجاری کمپانی‌های مزبور است. اینکه آیا تبلیغات غم‌انگیز و بعضاً ناهنجار با استراتژی حرکت تجاری و محصولات یک کمپانی سنخیت دارد یا خیر؟ البته که پاسخ خیر خواهد بود و هیچ کمپانی نمی‌خواهد تولیدات، نحوه استفاده و کاربرد تولیدات و شیوه نفوذ در بازار هدفش را منفی یا ناهنجار جلوه دهد، لذا قانون دیرینه همراستایی تاکتیک‌های تبلیغاتی و استراتژی تجاری در کمپانی‌ها ملغی خواهد شد و نتیجه‌ای که از چالش‌ها عاید شد آن است که امروزه می‌توان تبلیغات را به صورت کاملاً جداگانه و با معیارهای تفکیک شده‌ای مورد سنجش قرارداد. نکته جالب توجه آنکه به دلیل وجود فضای رقابتی، چنین گرایشاتی در سیستم تبلیغاتی کشورمان هم در حال ظهور است. چنانچه دیده شده که آژانس‌های مشهور تبلیغاتی با همکاری متخصصان بازاریابی در لایچ کردن برندها و محصولات جدید خود از این تکنیک بهره برده‌اند، طبیعی است که ما هم برای جایگاه‌سازی برندها و برندسازی مجدد و... با گرایشات و تحولات جهانی در دنیای تبلیغات و بازاریابی هم جهت گردیم.

**leilagshirazi@gmail.com** دکترای مدیریت در شاخه تجارت و بازاریابی

گریبان فرد مصور شده است که چنانچه بیشتر توضیح داده شد بیش از تبلیغات مثبت و خندان، جلب توجه می‌کند. کار بارز دیگر از کمپانی عظیم جان استریت، حرکتی بود که برای کمپانی آمریکایی ایروینگ کانسیومر پروداکتز (Irving Consumers Products Co) به انجام رساند و دستمال کاغذی‌های دارای برند اسکاتیز (Scotties) را با یک کمپین موفق دارای تصاویر حزن‌انگیز، مجدداً در بین رقیب در کانادا و ایالات متحده، برجسته کرد. این تصاویر اصولاً توجه همگان را جلب می‌کنند و باعث برانگیخته شدن حس کنجکاوی مخاطبان شده، آنها را وادار به خواندن شعار در پیام تبلیغاتی می‌کنند و حتی باعث وایرال شدن تصویر مربوطه در فضای مجازی می‌شوند. به تجربه ثابت شده که اخبار، تصاویر و ویدئوها هرچه دور از ذهن تر و ناهنجارتر باشد مناقشه‌برانگیزتر بوده و سریع‌تر مورد توجه قرار گرفته پخش می‌شوند. این نوع تبلیغات به‌رغم آنکه دید مثبت و نشاط‌آوری منتقل نمی‌کند به صورت ناخودآگاه با استفاده از حس غریزی و عاطفی توجه مخاطبان به تصاویر و رویدادهای منفی، به هدف تعریف شده که همانا افزایش آگاهی از برند و در نهایت افزایش فروش کمپانی تولیدکننده است، می‌رسد.

دغدغه‌ای که نویسنده به دلیل تخصص حرفه‌ای خود با

مثبت و منفی در ذهن بیننده، روند جدیدی است که تبلیغات در سطح بین‌المللی بدان سمت در حال حرکت وگذار است. طبق بررسی‌های انجام شده، انسان‌ها نسبت به اخبار و تصاویر منفی و غم‌انگیز واکنش قوی‌تری نشان می‌دهند تا تصاویر مثبت، منتها اساساً پیش از این در ورطه تبلیغات همگی سعی در نشان دادن تصاویر مثبت داشته‌اند. نکته‌ای ظریف که شاید خیلی بدان پرداخته نشده است، اما به واقع در سطح وسیعی به کار گرفته می‌شود، همان واکنش به منفی‌ها است. امروزه در بسیاری از کشورها از جمله کشورهای آمریکای شمالی این نکته بیش از پیش در حوزه تبلیغات به چشم می‌آید. کمپانی‌های بزرگ تبلیغاتی، تصاویر معنادار با ظاهر منفی و غمگین را با واکنش به منفی‌ها است. امروزه در بسیاری از کشورها از جمله کشورهای آمریکای شمالی این نکته بیش از پیش در حوزه تبلیغات به چشم می‌آید. کمپانی‌های بزرگ تبلیغاتی، تصاویر معنادار با ظاهر منفی و غمگین را با خلق می‌کنند و به هدف غایی خود می‌رسند. آژانس‌های مشهور تبلیغاتی چون دی دی بی (DDB) یا جان استریت (John St) مثالی از این دسته هستند که کمپین‌هایی را با تصاویر عظیم غم‌انگیز و بعضاً ناهنجار جهت برداشت مثبت مخاطبان راه‌اندازی کرده‌اند. مثال بارز آن حرکت اخیر دی دی بی در کمپینی است که به درخواست دامداران کشور کانادا برای ترغیب استفاده مردم از شیر و لبنیات تولید این کشور آغاز شده است و ابتدایی‌ترین تأثیری که بیننده از تصاویر می‌گیرد، حالات منفی و چهره

**دکتر لیلا - ق - شیرازی**  
مشاور در مدیریت بازاریابی و مدیریت اجرایی

در دنیای هزاره‌بندی کنونی شرکت‌ها تلاش می‌کنند از تمام قوا برای ایجاد تمایز در محصولات و خدمات استفاده کنند و هر روز با ایجاد یک مزیت رقابتی در کالا و خدمت خود همچنان به حفظ مشتریان بپردازند. آنها مجبورند برای زنده ماندن در این اقیانوس قرمز رنگ که هر روز یک کمپانی رقیب به رقبای قبلی افزون می‌گردد، به هر تغییر و تحولی بیبندند تا زنده بمانند. شرکت‌های تیزبین نه تنها باید به رقبای داخلی توجه کنند، بلکه باید به‌طور مستمر نیم‌نگاهی به کشورهای دیگر هم داشته باشند و از حرکات رقبای خود در اقصی نقاط جهان مطلع باشند. در چنین فضای تنگتنگی شرکت‌های تبلیغاتی نیز نهایت تلاش در خلاقیت و تمایز را به کار می‌بندند تا هر کدام بتوانند با هزینه کمتر بینندگان بیشتری را مجذوب ابتکار عمل خود، در راستای اطلاع‌رسانی‌های مختلف در زمینه برندها و محصولات شرکت‌های اسپانسرشان کنند. در بازار تبلیغات رقابتی از هر ایده خاص، ناب و نایابی استفاده جسته می‌شود تا نگاه‌های بیشتری را در واحد زمان به سمت خود خیره کنند، جالب آنکه جذب دید و تمرکز دیگران در راستای ایجاد شهرت، جدا از ایجاد تصویر

## ایده‌های طلایی

کسل کننده برای چه کسی؟  
ترجمه: علی آل علی



اخیراً با یکی از بزرگ‌ترین طراحان آگهی جهان مصاحبه‌ای داشته‌ام. در این مصاحبه از وی پرسیدم که حرکت نزولی شغل خود را چگونه توصیف می‌کند. پاسخ او بسیار جالب بود. در واقع این طراح بزرگ این گونه جواب من را داد: «طراحی آگهی برای یک محصول تکراری آن هم به مدت طولانی». وی این گونه ادامه داد: «خیلی علاقه دارم راهی را پیدا کنم که این فرآیند کمتر کسل کننده باشد.»

پس از جمله پایانی، من از وی پرسیدم که منظورش از کسل کننده دقیقاً برای چه کسانی است. نکته مهم در اینجا است که هر گاه گمان کردیم یک آگهی کهنه شده است، سوال زیر را از خود پرسیم: «یا این آگهی کسل کننده شده است یا ما از آن خسته شده‌ایم؟» این پرسش می‌تواند بسیار راه‌گشا باشد. به عبارت دقیق‌تر، بهتر است به آمار و ارقام دقت کنیم. شاید در برخی مواقع ما از یک آگهی خسته شده باشیم، اما آمارها چیز دیگری را نشان دهد. در ادامه به بررسی دقیق‌تر این موضوع خواهیم پرداخت.

**ایده**

ایده این شماره براساس طرح یک انتشارات فعال در زمینه چاپ سالنامه نوشته شده است. طراح افسانه‌ای که در بخش پیش از او صحبت کردم در یک شرکت انتشارات سالنامه فعالیت می‌کرد. این انتشارات اطلاعات طبقه‌بندی شده و مهمی را هر ساله در برای کسب‌وکارهای مختلف منتشر می‌کند. اگر بخواهم دقیق بررسی کنم، این انتشارات بزرگ‌ترین برند موجود در برخی کسب‌وکارهاست. به این موضوع اعتماد بسیار بالای برندهای مختلف به آمار این انتشارات را هم باید اضافه کرد. با این توضیحات می‌توان نتیجه گرفت که این مؤسسه منابعی فوق‌العاده مهم را در اختیار داشت و این امکان را به طراحان آگهی داده بود تا از دل این منابع باارزش آگهی‌هایی جذاب طراحی کنند. با این حال آنچه در مورد طراحی آگهی‌های این مؤسسه جالب است، تکراری بودن آن‌هاست. به عبارت ساده، به دلیل یکسان بودن موضوعات اطلاعات منتشر شده، هرگاه انتشارات از طراحان آگهی جدید تقاضا می‌کرد، طراحان فقط آگهی جدید را در قالب قدیمی ریخته و تحویل می‌دادند. چنین فرآیندی برای مدت‌ها ادامه داشت تا یک تغییر قابل توجه رخ داد.

هنگامی که شما یک آگهی را به صورت تکراری منتشر می‌کنید، بسیاری از کارشناسان فعالیت شما را نشانه‌ای بر عدم خلاقیت و ایده‌پردازی بخش بازاریابی‌تان قلمداد می‌کنند. با این حال این نظر تنها یک روی سکه است. اگر نیمه پر لیوان را نگاه کنیم، چنین کاری به معنای اعتبار آگهی شما و به عبارت بهتر محبوبیت آن نزد مخاطبان است. حداقل می‌توان گفت که آگهی شما اگر هم برای مخاطب تکراری باشد، در خرید وی تغییر چندانی حاصل نخواهد کرد. با این حساب نیازی به نگرانی و تغییر قالب آگهی نخواهد بود. در واقع شما می‌توانید وقت و هزینه‌ای را که صرف تغییر قالب آگهی خواهد شد به اموری مانند توسعه بخش‌های مختلف شرکت یا پروژه‌های پژوهشی اختصاص دهید.

همه فعالیت‌های فوق‌نهایت تا زمانی مناسب‌اند که آگهی شما همچنان برای مخاطب جذابیت داشته باشد. اگر اندکی از جذابیت آگهی‌تان کاسته شود، آن‌گاه باید فکری به حال برندتان کنید. در واقع بهترین راه در این مواقع بازبینی آگهی فعلی و نسخه‌های قدیمی‌تر است. سپس باید ایده‌ای نو به دست آورده و در راستای به‌روزرسانی بخش تبلیغاتی شرکت فعالیت کنید. اگرچه این راهکار در وهله نخست مناسب بوده و به نوعی دم‌دستی‌ترین راه‌حل ممکن است، با این حال شاید راه‌های بهتری نیز برای حل این مشکل وجود داشته باشد. در همین راستا پیشنهاد من مطالعه بخش پایانی این ایده است.

**آنچه در عمل باید انجام دهید**

در وهله نخست از محصولی که قصد طراحی آگهی برایش را دارید، استفاده کنید. مزیت‌ها و معایبش را پیدا کرده و در آگهی‌تان روی مزایای آن مانور دهید. به یاد داشته باشید که تنها با استفاده از محصول موردنظر قادر به انتقال تجربه استفاده از آن به مشتری خواهید بود. - با افرادی که در سال‌های اخیر محصول موردنظر را خریداری کرده‌اند گفت‌وگو کنید. علت خرید آنها را جویا شوید. همچنین از آنها سوال کنید که چه ویژگی از محصول موردنظر می‌تواند موجب خرید مجدد آنها شود.



## ایستگاه تبلیغات

بسته‌بندی شاد بطری‌های شیر با نقش‌های آبرنگی



دانیل فارو، طراح ساکن برلین، دست به طراحی بسته‌بندی مفهومی نوآورانه برای برند شیر «Milk» زده که رویکرد جذاب هنری او این محصول روزمره و معمولی را به لذتی بصری تبدیل کرده است. به جای کارتن‌های کاغذی، ایده طراحی بسته‌بندی او بطری‌هایی را در بر می‌گیرد که با آثار هنری آبرنگ انتزاعی و کار با مداد رنگی تزئین شده‌اند. در نهایت کلمات با تاپیسی واضح و روشن به مصرف‌کننده از نوع شیر درون بطری خبر می‌دهند. علاوه بر بطری‌های شفاف، بطری‌های تیره محتوی محصولاتی غیرلبنی نظیر شیر بادام و شیر نارگیل هستند.

## تبلیغات خلاق

Extra sugarfree. Takes care of your teeth.

آگهی: آدامس EXTRA \_ شعار: از دندان های شما مراقبت می کند.











